

FY2022 Financial Results

2022年8月期 決算説明資料

The logo for Valuence, featuring a vertical bar with a red top section and a grey bottom section, positioned to the left of the company name.

Valuence

バリュエンスホールディングス株式会社
〔東証グロース市場：9270〕

2022. 10. 14

Index

目次

Valuence

業績

第4四半期ハイライト

中期経営計画VG1000 ver2.0

サステナビリティ

2023年8月期の見通し

Appendix

業績

増収増益を達成

- 時計・地金相場の上昇の影響もあり仕入が好調に推移
- コロナ禍でも積極的に海外展開を行ったため、円安の進行により海外売上高比率が伸長
- 投資を継続的に拡大するも、利益目標を達成

GMV (流通取引総額)

645億円

〔 前期比
+21.3% 〕

売上高

633億円

〔 前期比
+20.7% 〕

売上総利益率

25.7%

〔 前期比
▲0.7pts 〕

営業利益

18.8億円

〔 前期比
+61.6% 〕

2022年8月期 第4四半期（6月-8月） トピックス



買取

- 地金相場の落ち着きに伴い仕入高が直前四半期より減少するも、引き続き好調に推移
- 海外でパートナー店舗を中心に出店拡大。期末店舗数は**国内130店舗、海外34店舗**に
- テレビCM放映の残存効果を期待し、WEBマーケティング強化で引き続き集客拡大



販売

- 自社オークション売上が引き続き好調で**四半期ベースで初めて100億円超え**
- 円安で海外向け売上が好調
- 地金売上の割合が3Qより減少するも依然として高水準

2022年8月期 業績

■ 2期連続増収増益、売上高・営業利益ともにほぼガイダンスどおりの着地

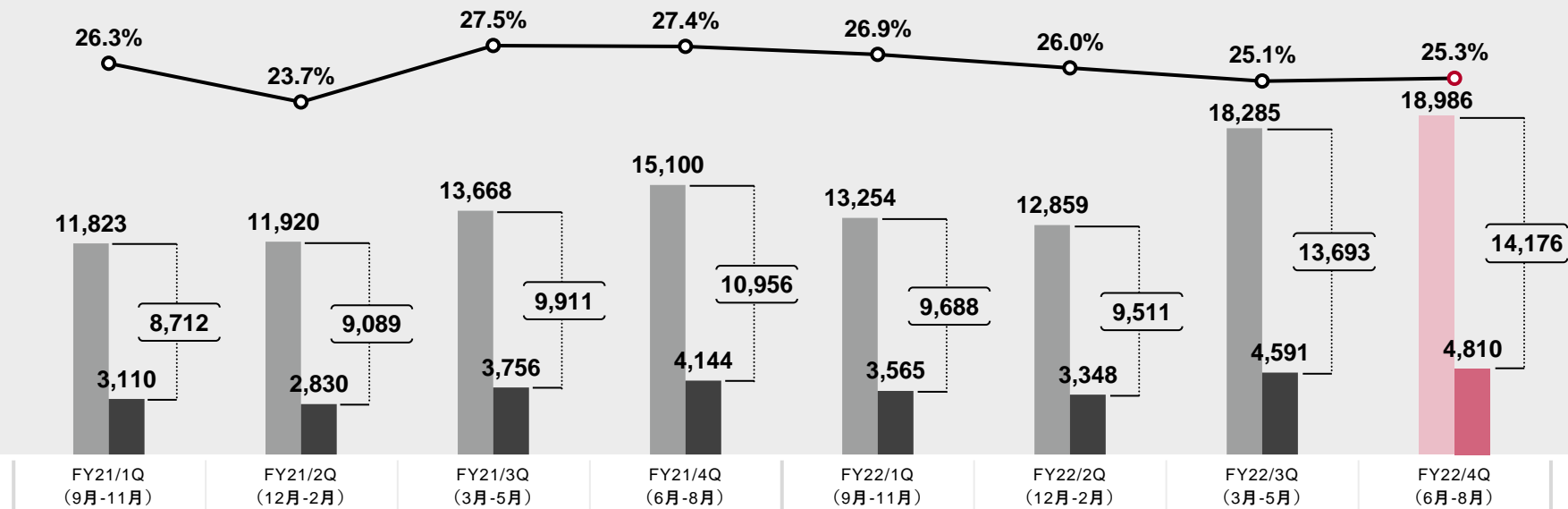
単位：百万円	FY21	FY22	増減率	FY22計画	達成率
売上高	52,512	63,385	+20.7%	64,300	98.6%
売上総利益	13,841	16,316	+17.9%	16,300	100.1%
売上総利益率	26.4%	25.7%	▲0.7pts	25.3%	-
販売費及び一般管理費	12,672	14,427	+13.8%	14,500	99.5%
営業利益	1,169	1,888	+61.6%	1,800	104.9%
経常利益	976	1,791	+83.4%	1,700	105.4%
経常利益率	1.9%	2.8%	+0.9pts	2.6%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	725	969	+33.7%	920	105.3%

※ FY22/1Qより「収益認識に関する会計基準」等を適用した結果、従来の方法に比べて、FY22累計の売上高が195百万円、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益が36百万円それぞれ減少しております。

売上高・売上総利益率

- 自社オークションが堅調に推移、過去最高の四半期売上高を更新
- 地金の販売構成が依然として高いことにより、売上総利益率は横ばい

単位：百万円 ■ 売上高 ■ 売上総利益 ○ 売上総利益率 □ 売上原価



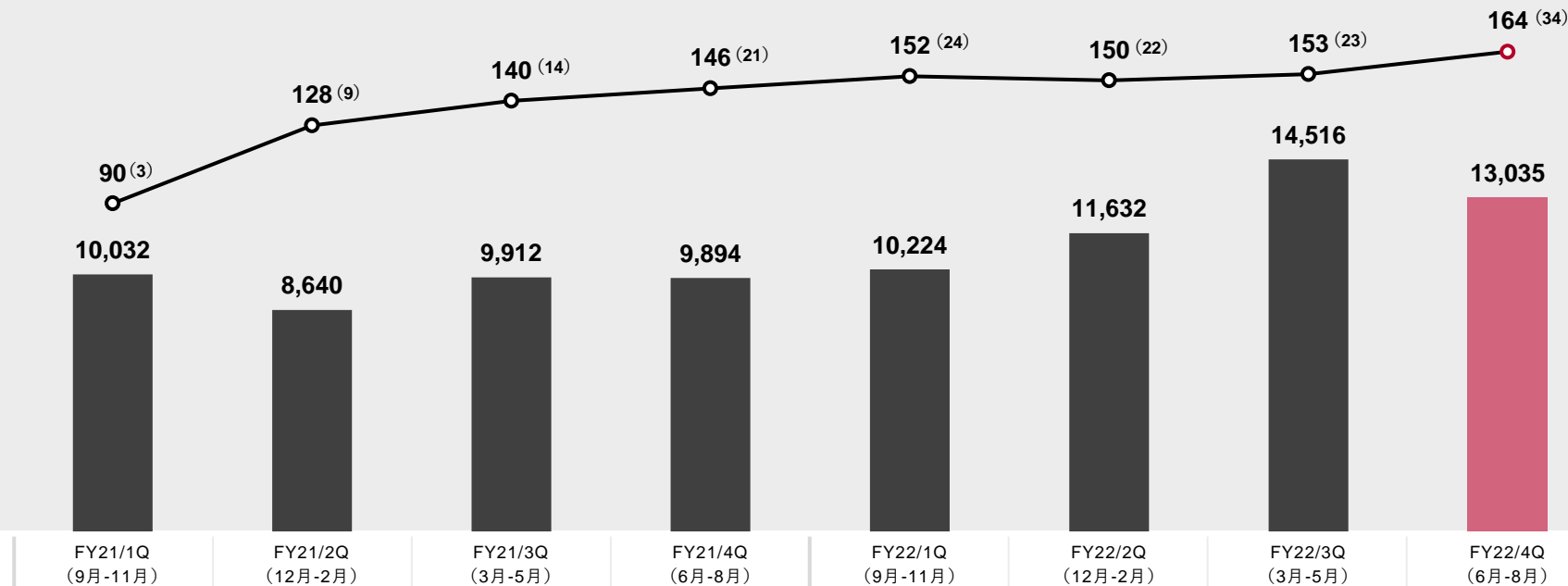
仕入高・店舗数

- 地金相場の落ち着きに伴い減少するも、仕入高は引き続き高水準を維持
- パートナーとの協業により海外店舗出店を加速

単位：百万円

■ 仕入高

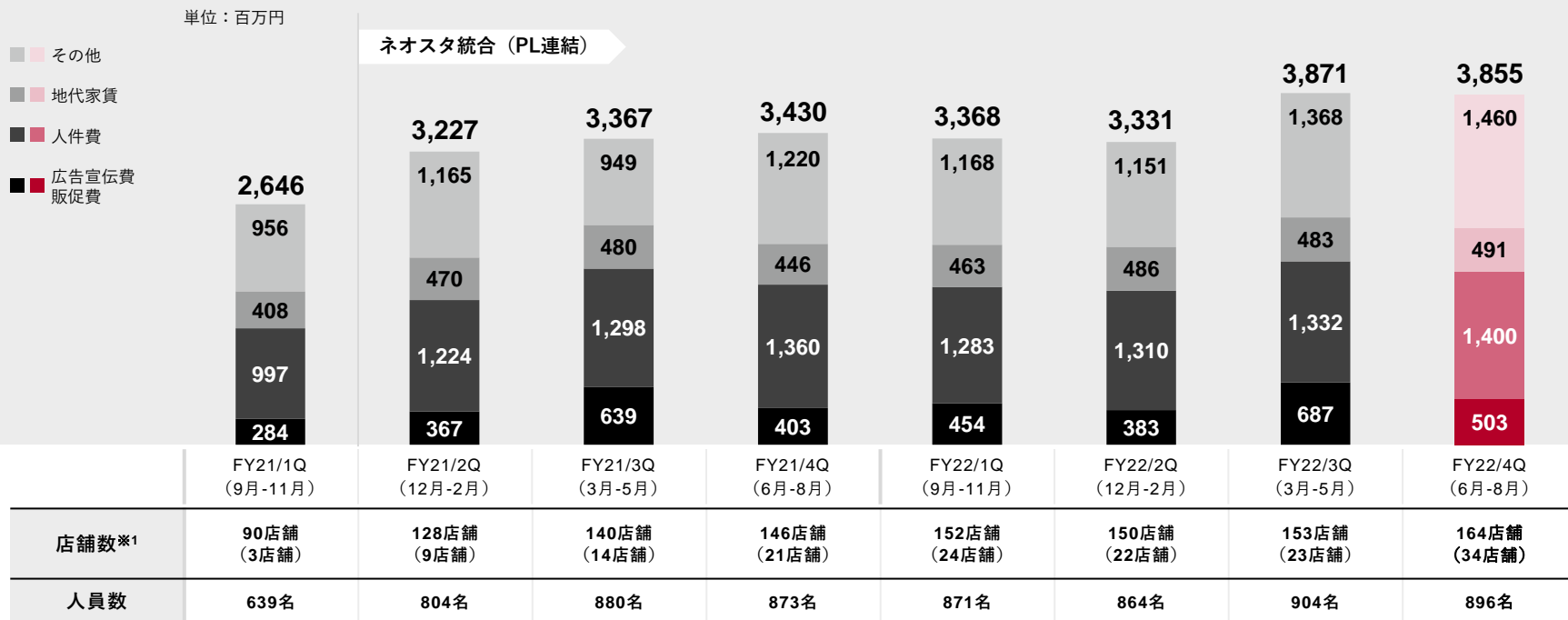
○ 店舗数



※ 店舗数には海外店舗も含む。 () はそのうちの海外店舗数。

販管費推移

- テレビCMの残存効果を最大化するためWEBマーケティングを強化したことで、広告宣伝費が3Qより微減
- オフィス移転に伴う加速償却による一時費用が発生し、その他費用が増加



※1 店舗数には海外店舗も含む。()はそのうちの海外店舗数。

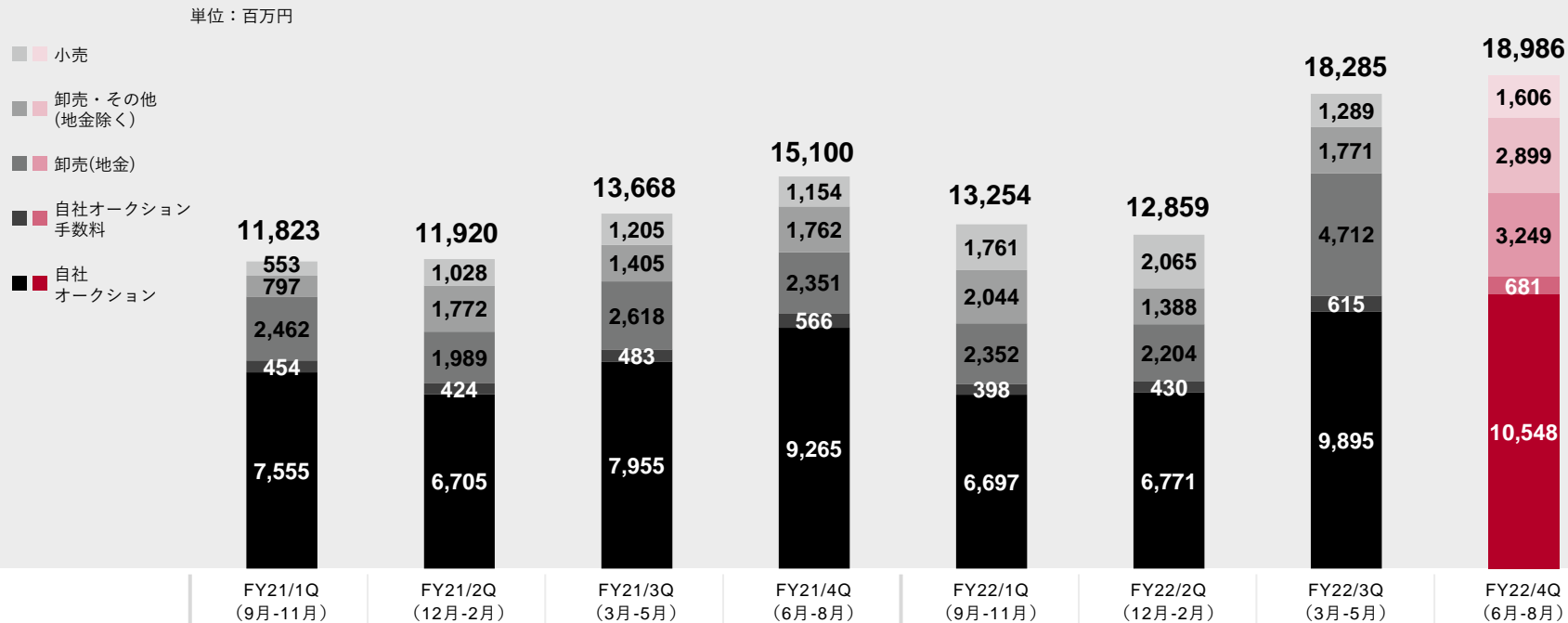
※2 FY22/1Qより販管費の組替を変更。FY21実績についても同様に組替を実施。

バランスシートの概況

単位：百万円	FY21	FY22	増 減	
流動資産	13,409	16,804	+3,394	
現金及び預金	8,270	7,807	▲462	商品の調達などにより手元現金が減少
商品	3,921	6,329	+2,408	仕入拡大により商品が増加
その他	1,218	2,667	+1,449	
固定資産	5,317	6,445	+1,128	新規出店等に伴う有形固定資産の取得や、システム開発に伴う無形固定資産の増加による
総資産	18,727	23,249	+4,522	
負債	11,457	15,395	+3,938	
有利子負債	8,848	12,515	+3,667	仕入資金の確保等により短期借入金が増加
その他	2,609	2,880	+271	
純資産	7,270	7,853	+583	自己株式の取得による減少があった一方、利益剰余金の増加があったことによる
負債・純資産合計	18,727	23,249	+4,522	

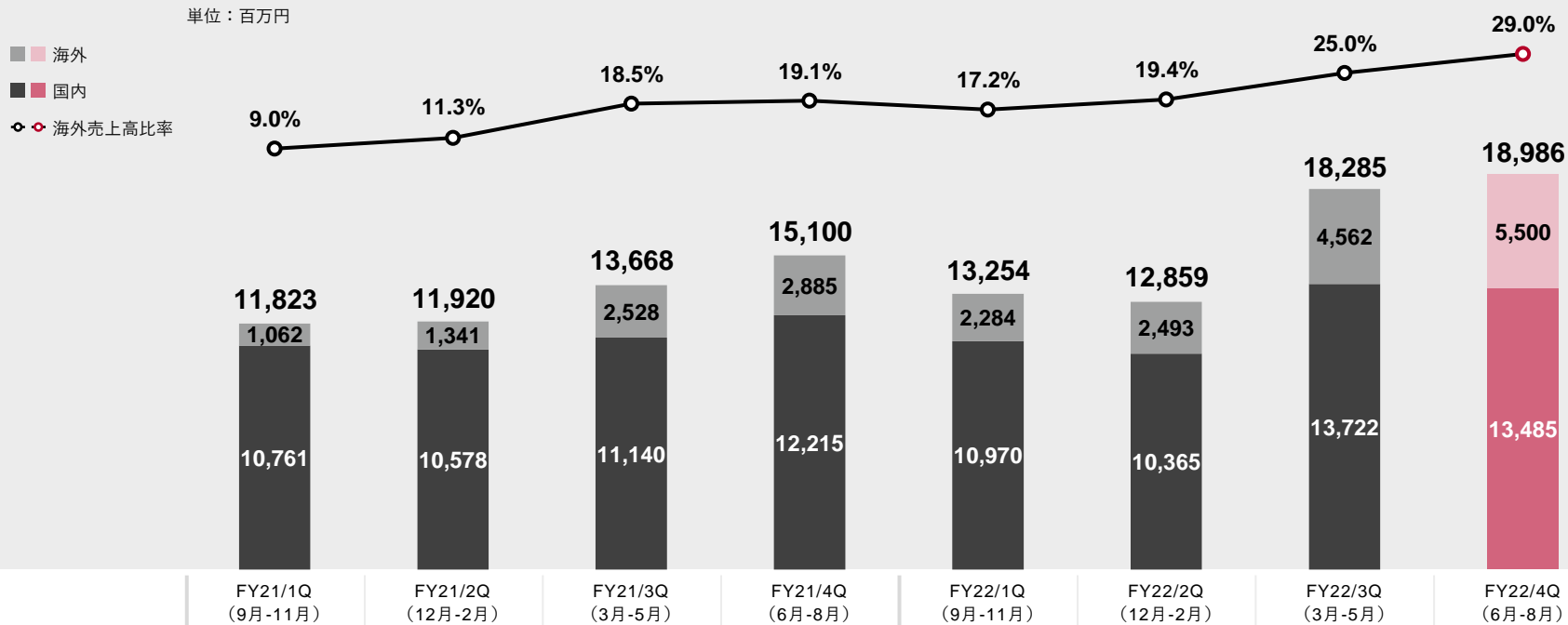
[売上高] 販路別 (toB, toC)

- 自社オークション売上が過去最高を更新し、100億円超えに
- 3Qをピークに地金相場が落ち着いたものの、地金売上高は依然高水準



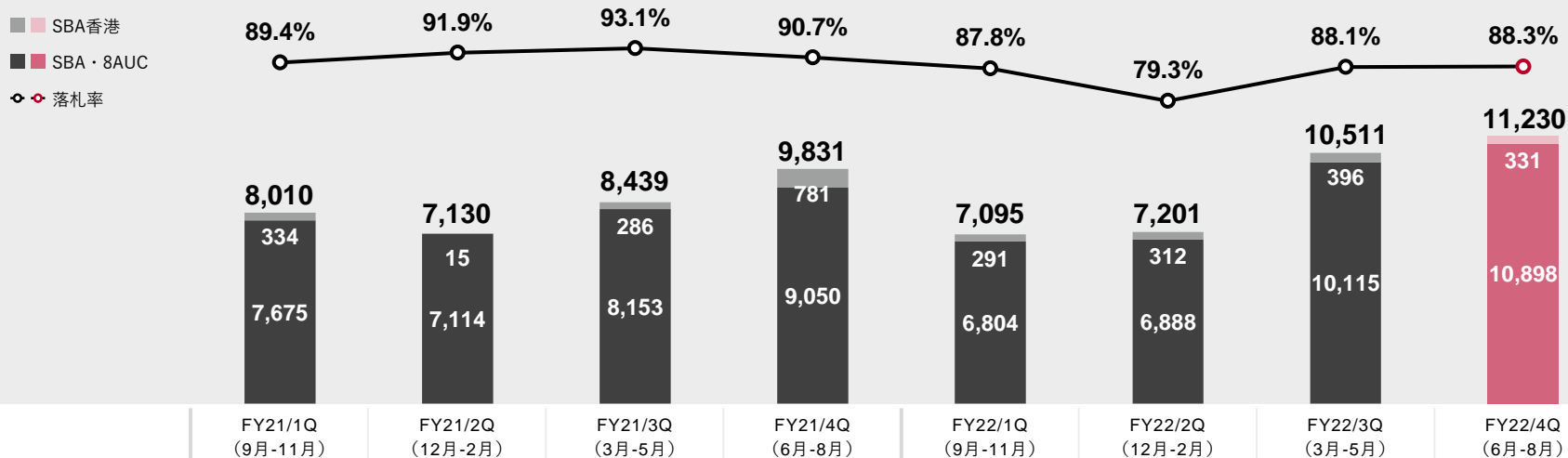
[売上高] 販路別（国内、海外）

- 海外売上高の比率が引き続き拡大
- 国内売上高は堅調に推移



[売上高] オークション実績

単位：百万円



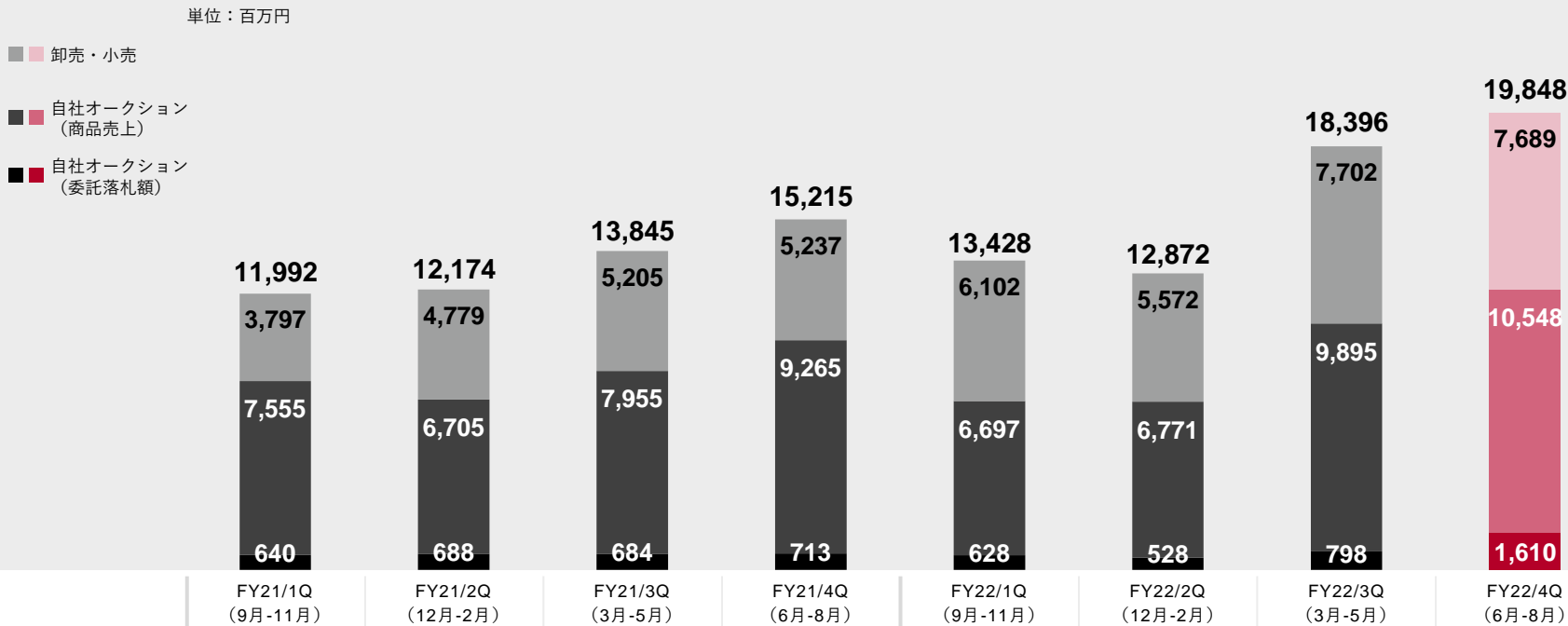
国内	SBA※1	10月から月2回	月2回 (1月は1回)	月2回 (3月は1回)	月2回	月2回 11月から毎日	毎日	月4回	月4回
	8AUC※2	9月、10月	12月、2月	月1回	月1回	10月、11月	月1回	月1回	月1回
海外	SBA香港	11月	-	4月	6月、8月	11月	2月	5月	8月

※1 SBA...STAR BUYERS AUCTION (次ページ以降同じ)

※2 8AUC...THE EIGHT AUCTION (次ページ以降同じ)

[GMV] GMV推移

- 多くの海外パートナー参加や手数料率引き下げによりプラットフォームとしての魅力度が向上し、委託取扱高が伸長

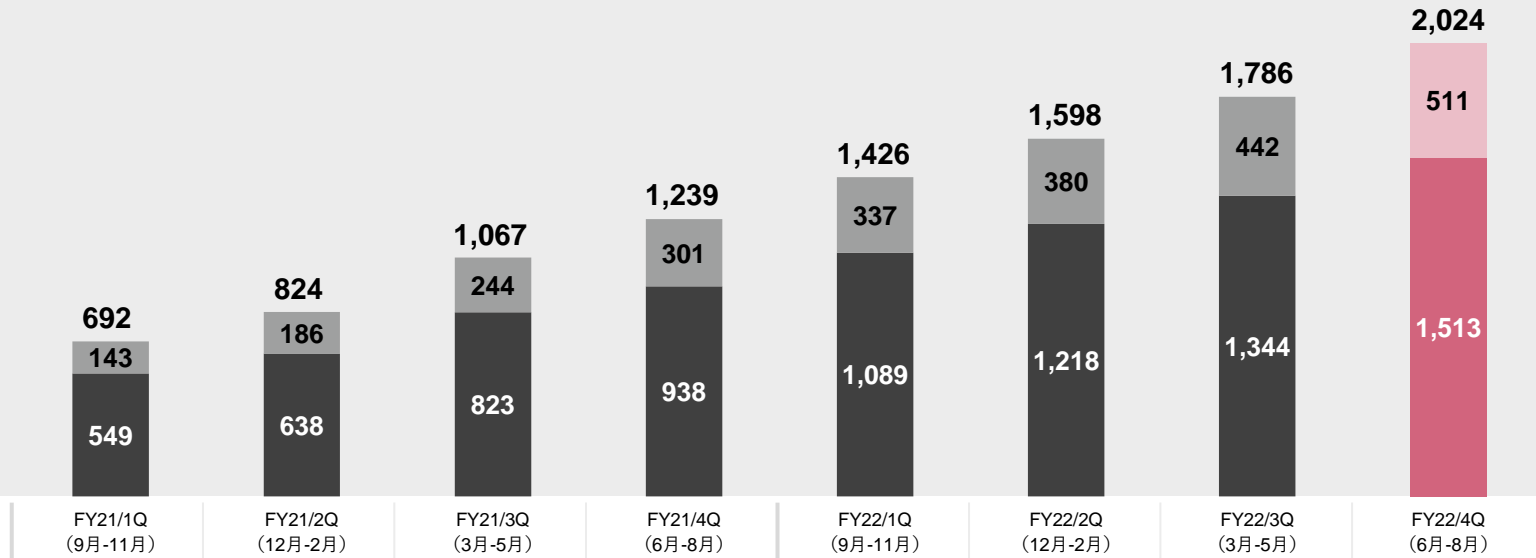


第4四半期ハイライト

SBAパートナー会員数

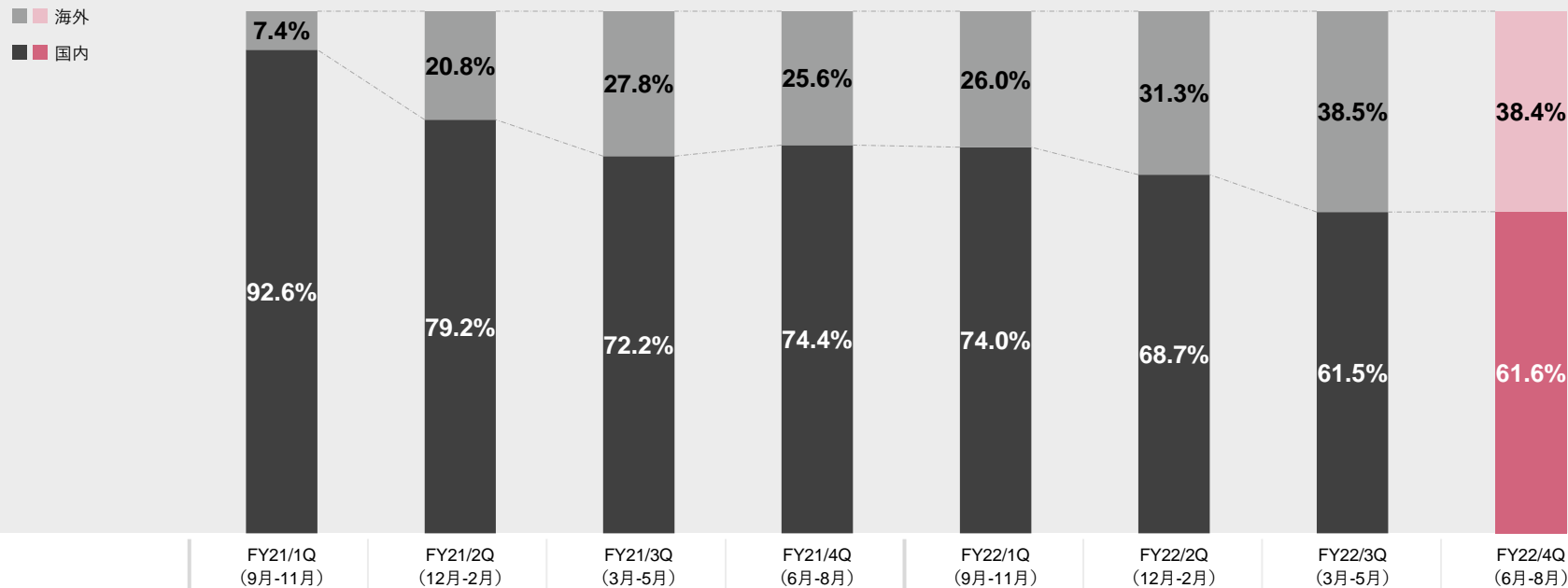
- 国内、海外ともに順調に拡大し、2,000社超に
- 海外パートナー数は中計経営計画の数値目標（500社）を前倒し達成

■ 海外パートナー
■ 国内パートナー



SBA落札額の国内／海外比率

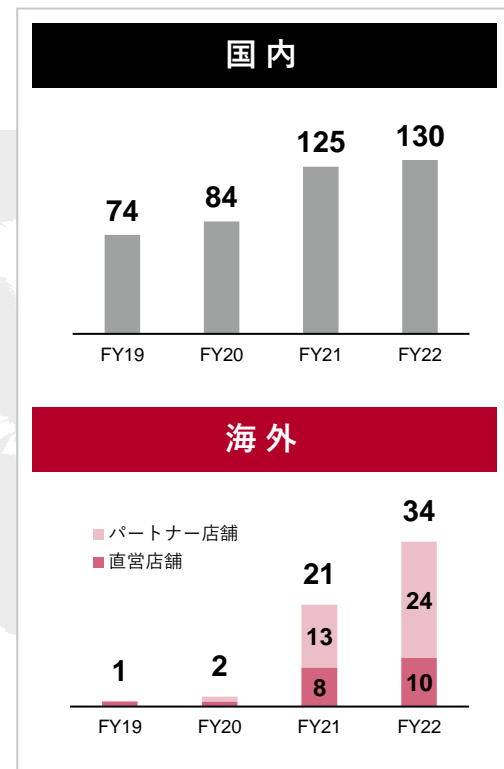
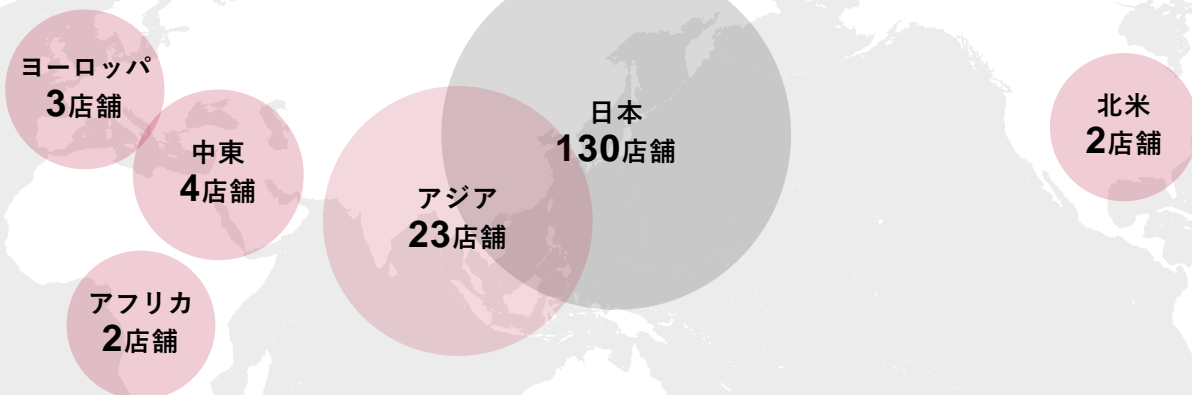
- 円安効果により海外落札比率は引き続き高い水準で推移



買取店舗展開

- パートナーとの協業店舗を中心に積極的に海外展開

世界**17**カ国 **164**店舗



中期経営計画VG1000 ver2.0

中期経営計画VG1000（FY21-25）振り返り

	FY20（策定時）	FY22（中計2年目）	FY25（最終年度）
GMV（総取扱高）	375億円	645億円	1,200億円
オークション委託比率	3.5%	9.5%	50%
海外売上高比率	8.3%	23.4%	20%
買取店舗（国内外）	86店舗	164店舗	270店舗

FY20



アフターコロナを
前提とした
中期経営計画の策定

FY21



2期連続増収増益を達成するも、
アフターコロナを見据えた
投資を予定どおりに実施したこと、
コロナ影響の長期化もあり、
売上高・営業利益ともに中計目標に対し進捗遅れ

FY22



FY23~



中計を見直し、
「VG1000 ver2.0」を設定
前提条件の見直しと
パーパス設定を行い、
より長期を見据えた中計に



PURPOSE

パーパス

私たちの存在意義

Circular Design for the Earth and Us

MISSION

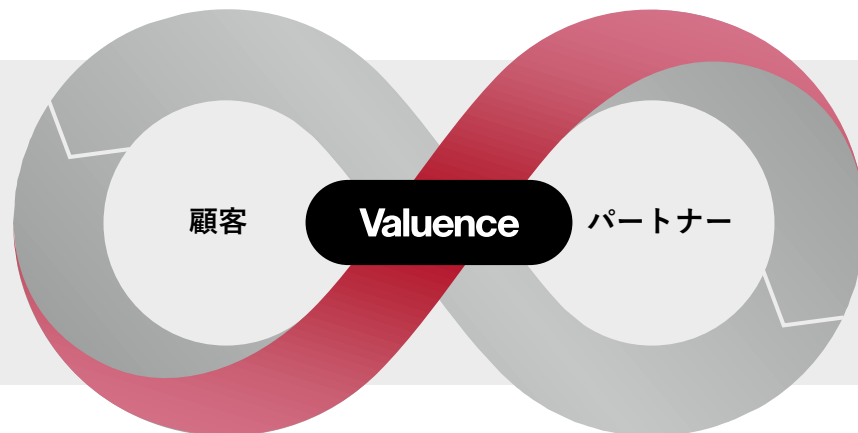
ミッション

私たちの使命

大切なことに
フォーカスして生きる人を増やす

Circular Design Company ～ 2030年に目指す姿～

顧客とパートナーとの関係を通じてValuenceを中心にモノが循環する世界を実現



顧客やパートナーに対して様々な選択肢を提供することで、
当社が保有するモノだけではなく、顧客やパートナーが保有するモノの循環を促進し、
新たな収益機会を創出する

ビジネスモデル

→ 商品の流れ ■ チャンネル・サービス

■ 自社業務の外部提供

Valuence

投資領域

to C 事業

小売強化

- ALLU 店舗
- グローバル EC

サービス強化・拡充

- 時計・バッグ修理
- ALLU AUCTION
- to C プラットフォーム

ジャンル拡充

- 不動産仲介
- 車買取
- スポーツ etc.

to B 事業

付加価値サービス

- 検品・データ入力
- メンテ・クリーニング
- 写真撮影
- 商品管理・倉庫保管
- 出品業務
- 発送 etc.

フルフィルメントサービス

おまかせ出品

既存事業の利益を投資

CashCow

C to B to B

買取

- 店頭 ■ 宅配
- 出張 ■ オンライン

自社オークション

- STAR BUYERS AUCTION
- THE EIGHT AUCTION

他社販路

一般消費者

海外顧客



エンゲージ

国内顧客

リユース事業者

国内事業者
海外事業者

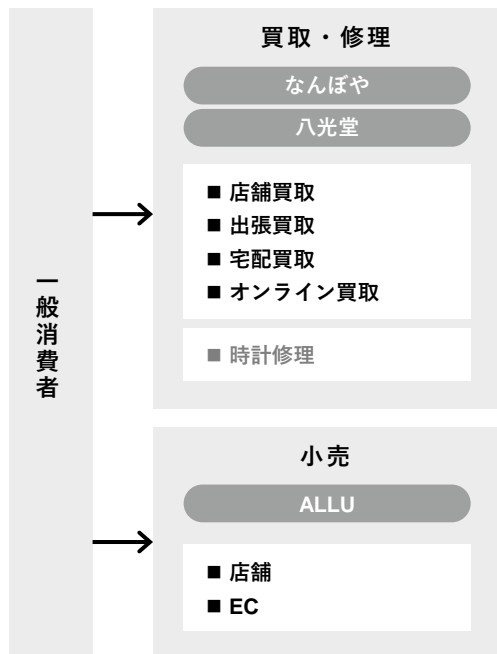
一般消費者とのエンゲージメント強化

→ 顧客導線 ■ チャネル・サービス ■ リペアサービス



これまで

一方通行の関係性



これから

双方向の関係性

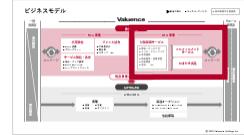


パートナーとのエンゲージメント強化

→ 商品経路

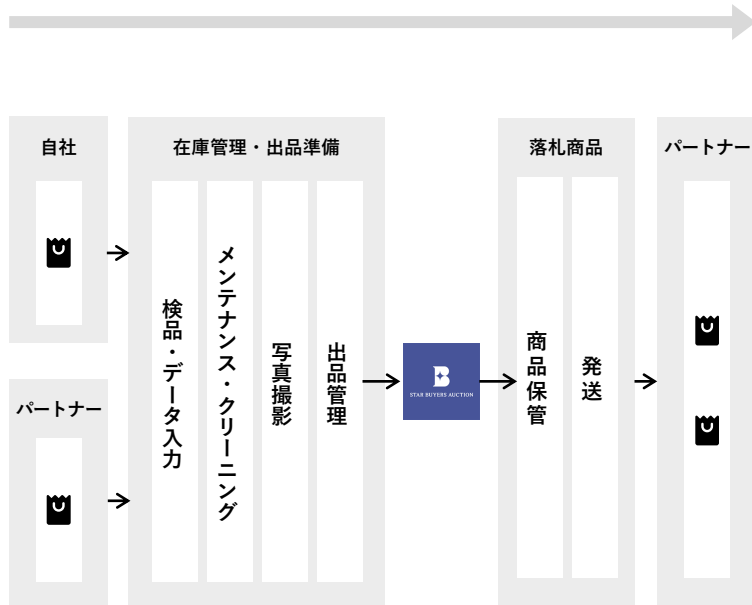
工程・機能

フルフィルメント



これまで

売買パートナーとしての関係性



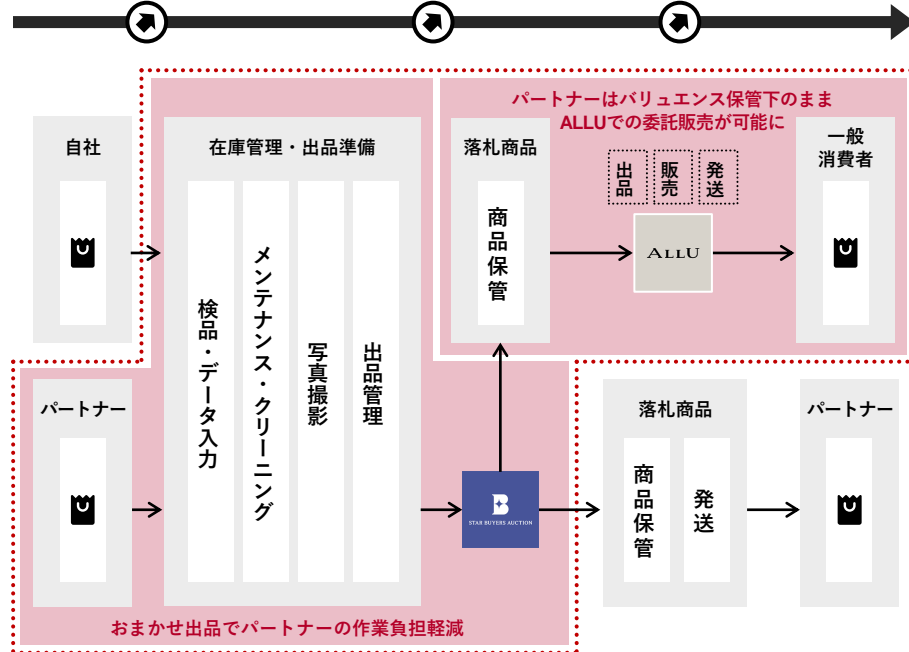
これから

プラットフォームの価値を高め、エンゲージメント強化

おまかせ出品

フルフィルメント

小売委託

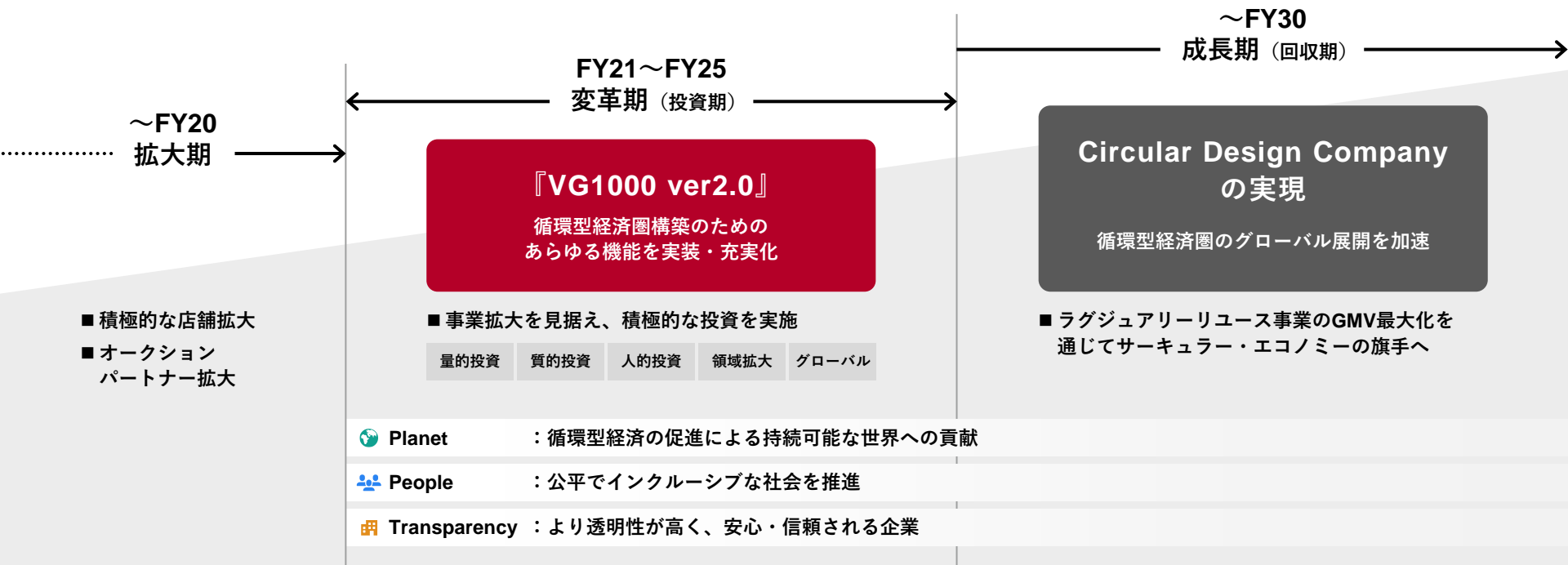


Global Reuse Platformer の実現



中期経営計画 『VG1000 ver2.0』 の位置付け

- ラグジュアリーリユースに関するあらゆるサービスをお客様にワンストップで提供できる魅力的なプラットフォームを構築。Valuenceを中心にモノが循環する世界の実現に向けた礎を築く



中期経営計画 『VG1000 ver2.0』 の重点投資領域

FY26～FY30

次のステージへ

DX投資の積極化

- フルフィルメントサービス開発
- 顧客データ基盤の整備・構築
- AI査定の開発着手

領域拡大

FY24

質的投資

FY22

買取店舗網の拡大

- M&Aにより国内店舗網を一挙に拡大
- 海外店舗の積極出店をスタート

量的投資

FY21

FY23

人的投資

積極的な人への投資

- 戦略に応じた人員拡充
- 専門資格の取得及び維持の支援
- 各種研修プログラムの設定
- ダイバーシティの推進

FY25

グローバル



仕入拡大に向けた取組

- アフターコロナ前提で新規出店を再加速
- マーケティング施策の最適化による効果的な集客

買取拠点の拡大

国内

- 買取店舗の新規出店
- 他業種とのアライアンス強化

海外

- パートナー協業店舗を中心とした新規出店

仕入 拡大

マーケティング施策とCRM強化の 相乗効果による集客拡大



- SEOをはじめとしたWEBマーケティングへの注力とブランド認知拡大により集客効率化
- 国内で培ったノウハウを活かし、海外でWEBマーケティングを強化
- CRM強化によりリピーター獲得を推進



販売拡大に向けた取組

- 強みであるtoBプラットフォームの更なる強化
- グローバルも含め、toCサービスへ重点的に投資

より魅力的な toBプラットフォームを構築

- フルフィルメントサービスの展開
- おまかせ出品の提供
- 世界中でパートナーの拡大

販売
拡大

toCチャネル強化による 顧客との接点拡大

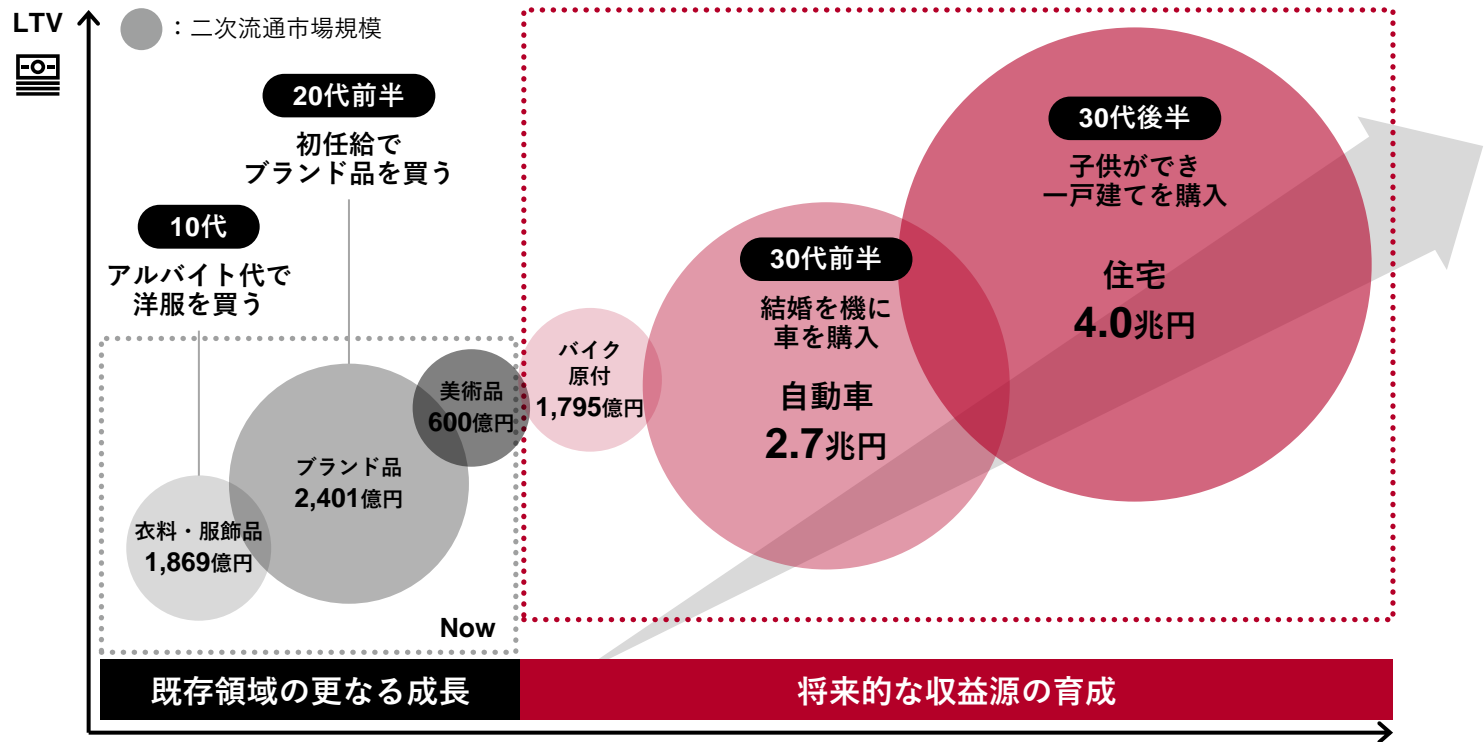
- グローバルECの構築
- toCサービスの拡充
- 出店を含む店舗強化

グループシナジー創出による収益最大化へ



ジャンル拡大による収益機会の最大化

- 実物資産の問題解決をワンストップで行うことで、顧客のLTVを向上



市場規模 出典) 衣料・服飾品、ブランド品、バイク・原付：リフォーム産業通信社「中古市場データブック（2018年）」／美術品：一般社団法人アート東京「日本のアート産業に関する市場調査2016」※市場全体の流通規模／自動車：矢野経済研究所「2017中古車総覧プレスリリース」／住宅：国土交通省「住生活基本計画（全国計画）概算」



心の豊かさを提供価値としてビジネスを拡大

- モノや思いをつなぐ新たな循環型経済圏をつくることで企業価値を向上

プロサッカークラブ 南葛SCの経営

『キャプテン翼』を活用しグローバルなIPビジネス展開を推進



© 2019 集英社

スポーツオークション HATTRICKの運営

チームやアスリートの新しいファンの獲得と収益源を生み出し、新たなスポーツ支援文化を作る



プロダンスリーグ 「D.LEAGUE」 22-23 SEASONに参画

Valuence INFINITIESを結成し、参入。認知度向上や事業とのシナジー効果も期待





人材の価値を最大限に引き出す

- 中長期的な観点からの経営戦略・施策の推進を支える基盤作り

量的投資

質的投資

領域拡大

グローバル

人的投資

専門性

人材育成

キャリア
構築支援

マネジメント
強化

+

健康安全
管理

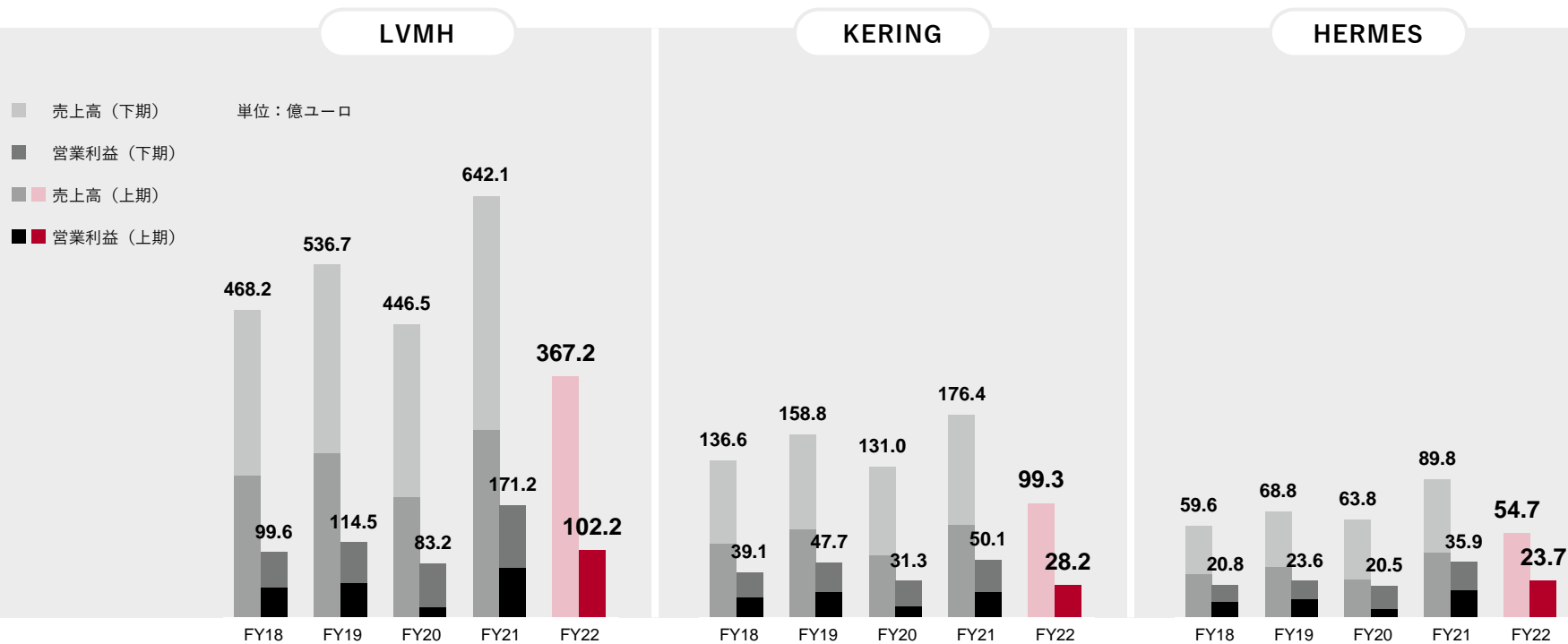
多様性

ダイバー
シティ

組織文化の
醸成

ラグジュアリーブランドの業績

■ ラグジュアリーブランドの業績はコロナ前を大きく上回って回復



※ 各社決算資料より当社作成

中古市場規模と海外展開

海外：中古市場規模

中古ラグジュアリー品の
グローバル市場は

75%が欧米



中古ラグジュアリー品の
グローバル市場は今後も成長見込み

市場の大きい海外へ展開
中期経営計画の達成を目指す

※1 対象商品は時計、ジュエリー

※2 Boston Consulting Group “The Secondhand Opportunity in Hard Luxury (2020)”より当社作成

目標とする数値<主要KPI>

『VG1000 ver2.0』

	FY20 (策定時)	FY22 (中計2年目)	FY25 (策定時目標)	FY25
売上高	379億円	633億円	1,000億円	1,000億円
国内店舗数	84店舗	130店舗	170店舗	170店舗
海外店舗数	2店舗	34店舗	30店舗	100店舗
海外パートナー数	109社	511社	500社超	1,000社
海外売上高比率	8.3%	23.4%	20%	30%

成長性

営業利益成長率

[FY22~]

CAGR 40%

収益性

ROE

[FY25] **20%**

株主還元指標

配当性向

30%以上

サステナビリティ

事業活動として取り組むテーマ

Planet

循環型経済の促進による
持続可能な世界への貢献

- 取扱製品のフットプリント把握
- 廃棄物削減とリサイクルの促進
- 気候変動への取組の実施

E

People

公平でインクルーシブな
社会を推進

- 顧客満足度向上
- 従業員エンゲージメントの向上
- ダイバーシティ&インクルージョン促進
- 人材開発の促進
- 責任ある調達の実施
- カルチャー&エデュケーション
(文化&教養の促進)
- 未来の担い手の育成

S

Transparency

より透明性が高く、
安心・信頼される企業

- コーポレートガバナンスの強化
- データプライバシー&セキュリティの強化
- マネーロンダリング対策の実施
- 責任ある事業活動の促進

G

地球 / 世界

ステークホルダー

従業員

お客様

取引先

投資家

未来世代

地域社会

サステナビリティへのコミットメント

- 持続可能な社会への貢献と当社の持続的な成長を目指し、E (Planet)、S (People)、G (Transparency) について具体的な目標を設定

 Planet

FY30までに

カーボン
ニュートラル

 People

FY25までに

従業員
エンゲージメントスコア

4.2

 Transparency






FY30までに

取締役会女性比率

30%

Scope1,2に加え、Scope3の測定を実施

- FY21の二酸化炭素排出量を測定、排出量削減に向けアプローチ

	FY21排出量 (t-CO ₂)	FY30に向けたアプローチ
Scope1	265	 <ul style="list-style-type: none"> ■ 出張における低炭素な移動手段の推奨
Scope2	1,161	 <ul style="list-style-type: none"> ■ 店舗・オフィスで使用する電力の再エネ導入
Scope3	輸送：8,156	 <ul style="list-style-type: none"> ■ 梱包材の軽量化 ■ 低炭素な輸送手段への転換
	調達：12,170	 <ul style="list-style-type: none"> ■ サプライヤーの排出量の把握 ■ 低炭素サプライヤーの優先選定
	その他：2,263	 <ul style="list-style-type: none"> ■ 販売商品の再買取推進 ■ 出張における低炭素な移動手段の推奨
Total 24,015 t-CO ₂		

Scope 1：店舗・オフィス・倉庫で使用する空調や営業車による温室効果ガス排出量

Scope 2：店舗・オフィス・倉庫で使用する電力由来の温室効果ガス排出量

Scope 3：商品輸送・調達（買取商品や広告宣伝費等）等で発生する温室効果ガス排出量

国際的イニシアチブに賛同

- カーボンニュートラルに向けたアプローチを推進

TCFD

(気候関連財務情報開示タスクフォース)

企業に対し、財務に影響のある気候関連情報の開示を推奨する国際イニシアチブ

「TCFD」に賛同し、「TCFDコンソーシアム」に加盟。TCFD提言に基づいた気候変動リスクと機会に関する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の開示を進める。

SBT

(科学的根拠に基づいた温室効果ガス削減目標)

イニシアチブ

世界の平均気温の上昇を、産業革命前と比べ1.5度に抑える目標に向けて、科学的知見と整合した削減目標を設定することを推進する国際イニシアチブ

「SBTイニシアチブ」に対しコミットメントレターを提出。SBTの認定取得を目指す。

「B Corp」 認証取得に向け申請を実施

- 認証取得により、社会や環境にとってよりよい企業となることを目指す

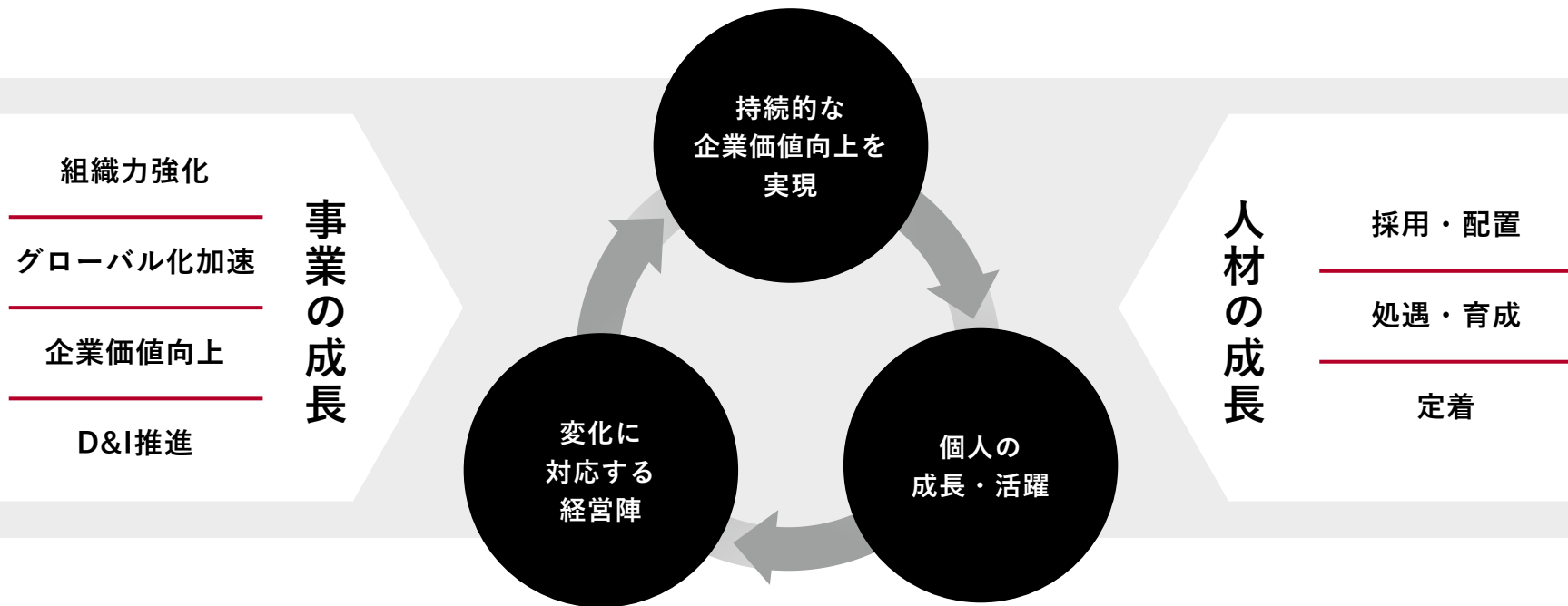
B Corp

米国に本拠を置く非営利団体の「B Lab社」が運営する、環境や社会に配慮した公益性の高い企業に与えられる認証制度。同社が**従業員、顧客、サプライヤー、地域社会、環境**にプラスの影響を生み出す活動を測定し、一定水準を満たした場合に「B Corp」として認証する。

“社会や環境によりよい企業活動を行うことを表明し行動する会社”
であることを証明する評価制度であり、米国のみならず世界中での取得が進む「B Corp」認証の取得を目指す。

人的資本

- 組織・人材の強化に向け、事業と人材の側面から人事戦略を立案・遂行



取締役の体制



氏名	寄本 晋輔	六車 進	佐藤 慎一郎	深谷 良治	高見 健多	富山 浩樹	田久保 善彦	夫馬 賢治	蒲地 正英	後藤 高志	大村 恵実
地位	代表取締役	取締役	取締役	取締役	常勤 監査等委員	取締役	取締役	取締役	監査等委員	監査等委員	監査等委員
社内/社外	社内	社内	社内	社内	社内	社外	社外	社外	社外	社外	社外
独立性						独立	独立		独立	独立	独立
性別	男性	男性	男性	男性	男性	男性	男性	男性	男性	男性	女性
企業経営	◆	◆				◆	◆				
財務・会計			◆		◆				◆		
法務・リスク管理										◆	◆
人事	◆		◆				◆				
国際ビジネス		◆						◆			◆
サステナビリティ	◆		◆				◆	◆			◆
テクノロジー				◆							
マーケティング				◆							

※1 特に期待する項目に ◆ をつけております。

※2 2022年11月25日開催の第11回定時株主総会終結後の体制（予定）です。

VG1000 ver2.0 ESG目標



Planet

SBT認証の取得

2030年カーボンニュートラル達成に向けた
温室効果ガス削減計画の策定と実行



People

従業員エンゲージメントスコアを4.2まで向上させる



Transparency

改訂CGコードにプライム基準で全項目コンプライ

2023年8月期の見通し

将来に向けた投資を強化

- アフターコロナを前提とした**将来投資を継続**
- 店舗当たり仕入高がコロナ前の水準に回復したことにより新規出店を加速
 - 国内：10~15店舗
 - 海外：10店舗以上
- SEOはじめとしたWEBマーケティングに加えCRMの強化で集客拡大
- 海外仕入拡大のため、海外での店舗拡大とマーケティング体制も強化
- グローバルEC構築及び国内小売店舗出店など、小売強化に注力
- ブランディングに合致したオフィス環境構築のため、表参道への移転を実施
- 人員拡充や従業員の能力向上、スキル習得等、積極的に**人への投資**を進める

2023年8月期 業績見通し

単位：百万円	FY21	FY22	FY23 見通し	増減率
売上高	52,512	63,385	78,500	+23.8%
売上総利益	13,841	16,316	21,400	+31.2%
売上総利益率	26.4%	25.7%	27.3%	+1.6pts
販売費及び一般管理費	12,672	14,427	18,900	+31.0%
営業利益	1,169	1,888	2,500	+32.4%
経常利益	976	1,791	2,350	+31.2%
経常利益率	1.9%	2.8%	3.0%	+0.2pts
親会社株主に帰属する当期純利益	725	969	1,300	+34.1%

配当予想

基本方針

長期継続的な企業価値向上が株主の利益への貢献であるとの認識のもと、事業計画に基づく再投資に意を用いつつ、株主に対して安定的な配当を実施していく。

連結配当性向の目標

原則として**30%**以上

	FY22	FY23 (計画)
1株当たり 期末配当	25.00円 ※	30.00円
配当性向	33.8%	29.7%
当期純利益	969 百万円	1,300 百万円










※ 予定であり、2022/10/27付の取締役会で決定いたします。

Appendix

会社概要

会社名	バリュエンスホールディングス株式会社
代表者	寄本 晋輔
本店所在地	東京都港区港南一丁目
設立	2011年12月
資本金	1,146百万円（2022年8月末）
従業員数	896名（2022年8月末）※連結、正社員のみ
セグメント	ブランド品、骨董・美術品等リユース事業
関係会社	連結子会社9社 持分法適用関連会社1社 （2022年8月現在）

グループ事業ブランド

買取	オークション
  	  
不動産	小売
 	
	アプリ
	

事業紹介／サービス紹介

買取

モノの価値をつなぎ、人生への新たな投資を。

なんぼや／BRAND CONCIER

- ブランド品等の買取専門店
- 「なんぼや」は国内外に100店舗以上を、「BRAND CONCIER」は国内百貨店を中心に展開
- 出張買取、宅配買取、オンライン買取にも対応

なんぼや BRAND REUSE
NANBOYA



BRAND CONCIER



古美術八光堂

- 骨董・美術品等の買取専門店
- 骨董専門の鑑定士が出張買取を中心に対応
- 遺品整理、生前整理等にも対応

八光堂



事業紹介／サービス紹介

オークション

業界のハブとなる、世界一のオークションを目指して。

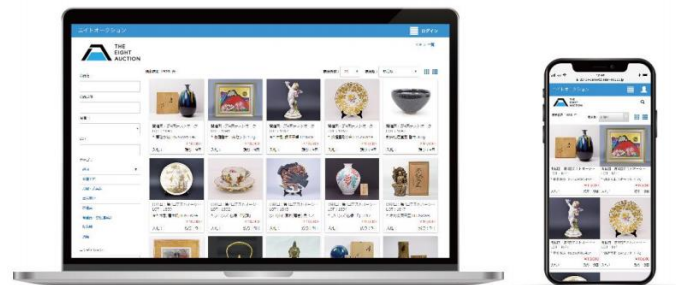
STAR BUYERS AUCTION

- ブランド品等のto B向けオークション
- 2020年3月にオンライン化し、世界各国からのパートナーが参加
- ダイヤモンドに特化したオークションをオンラインにて開催



THE EIGHT AUCTION

- 骨董・美術品のto B向けオークション
- 骨董・美術業界ではリアルが主流のなか、2020年7月にオンライン化



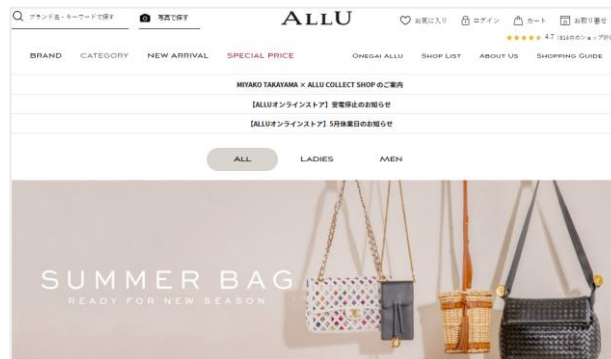
事業紹介／サービス紹介

小売

お客様の新しい出会いをつくる、B to C販売事業。

ALLU

- 銀座・心斎橋・表参道の3店舗とECサイトを展開
- 自社ECサイト、連携するECショッピングモールで国内外に広く販売
- ALLU店頭への取寄やライブ販売など、リアルとネットのシームレスなサービスが好調



FY20～FY22 年度別連結業績推移

単位：百万円	FY20					FY21					FY22				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	11,613	8,695	4,933	12,690	37,932	11,823	11,920	13,668	15,100	52,512	13,254	12,859	18,285	18,986	63,385
売上総利益	2,892	2,038	1,113	3,283	9,327	3,110	2,830	3,756	4,144	13,841	3,565	3,348	4,591	4,810	16,316
販売費及び一般管理費	2,146	2,099	2,114	2,336	8,695	2,646	3,227	3,367	3,430	12,672	3,368	3,331	3,871	3,855	14,427
営業利益	746	▲61	▲1,000	946	631	464	▲397	389	713	1,169	197	16	720	954	1,888
経常利益	724	▲85	▲1,006	990	622	450	▲414	221	718	976	169	13	696	911	1,791
当期純利益	467	▲100	▲952	891	305	217	▲341	583	265	725	45	▲93	415	601	969
従業員数	475	499	542	587	587	742	804	880	873	873	871	864	904	896	896
国内 買取店舗数	78	79	83	84	84	87	119	126	125	125	128	128	130	130	130
海外 買取店舗数	1	1	1	2	2	3	9	14	21	21	24	22	23	34	34

- 本資料における売上高の販路別内訳、オークション実績の内訳、GMV推移については参考数値であり、監査法人の監査を受けておりません。
- 業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績や実施策は、世界情勢の動きなどさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、変更が生じる可能性があります。
- 当資料は「2022年8月期 決算短信」に準拠し作成しています。

【IRに関するお問い合わせ先】

バリュエンスホールディングス株式会社 IR課

TEL : 03-4580-9983 / Mail : contactus@valuence.inc

The logo for Valuence, featuring the word "Valuence" in a bold, white, sans-serif font against a black background.